M. Laguigne négocie avec une collectivité

Réussir à mener des projets aux meilleures conditions

1er point de vigilance – Avoir une vision globale sur les aspects communs à toute négociation et envisager la résolution par une négociation raisonnée

Quels éléments, ingrédients, pour pouvoir parler de négociation ?

Fiche 1 (a). Les aspects communs à toute négociation

Voir les commentaires sur le mode d'emploi de ce schéma page suivante

Enjeux	But de la négociation Résoudre le différend et/ou les divergences	**Objectifs**
	Contenu de la négociation Le différend et/ou les divergences et les solutions envisageables	**Programme**

	Qualités	**Rôles**	**Relations**	

Personnes	▪ Maîtrise
	▪ Honnêteté
	▪ Compréhension
	▪ Imagination
	▪ Humour
	▪ Compétence
	▪ Finesse
		▪ Représentant
		▪ Équipier
		  ‣ Intransigeant
		  ‣ Souple
		▪ Marge de liberté
		▪ Rendre compte
			▪ Antagonisme
			  ‣ Opposition
			  ‣ Résistance
			  ‣ Durcissement
			▪ Synergie
			  ‣ Intérêt
			  ‣ Recherche
			  ‣ Évolution
				Rôles

	Moyens	**Méthodes**	**Procédures**	

Techniques	▪ Expression
	  ‣ orale
	  ‣ écrite
	▪ Outils
	  ‣ arguments
	  ‣ questions
	▪ Pratiques
	  ‣ Lieu
	  ‣ Horaires
	  ‣ Durée
	  ‣ Nombre
		▪ Mode de pensée dialectique
		▪ Une démarche collective
		  ‣ inventaire
		  ‣ affrontement
		  ‣ dénouement
		▪ Une démarche personnelle
		  ‣ écoute
		  ‣ affrontement
		  ‣ synthèse
			▪ Préparation
			  ‣ individuelle
			  ‣ collective
			▪ Déroulement
			  ‣ objectifs
			  ‣ argumentation
			  ‣ affrontement
			  ‣ synthèse
			  ‣ décisions
			  ‣ accord
			▪ Suivi
			  ‣ application
			  ‣ respect
				Démarche

	Stratégie	**Tactique**	
Phases	▪ Plan d'ensemble ▪ Objectif ▪ Les étapes	▪ Application concrète ▪ En fonction situation ▪ Marge d'initiative	**Processus**

	Points d'accord	**Points de désaccord**	
Résultats	▪ Lister ▪ Classer ▪ Rédiger	▪ Lister ▪ Classer ▪ Rédiger	**Synthèse globale de l'issue**

© Démosthène 2001
www.esen.education.fr